



## **Entre o Lucro e a Sociedade: Decisões de Investimento Econômico e Enraizamento Social no Caso da Nissan do Brasil<sup>1</sup>**

Lucas Lemos WALMRATH<sup>2</sup>

Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, RJ

### **Resumo**

Se situando na inter-relação temática entre economia e sociedade, e tendo em vista a problematização das explicações economicistas oriundas da Ciência Econômica *mainstream* bem como a necessidade de estudos interdisciplinares da economia, este trabalho toma como objeto as decisões de investimento econômico, tópico caro aos economistas e relativamente pouco discutido no âmbito sociológico. Desta forma, busca contribuir teoricamente para a compreensão de um dos fenômenos centrais da vida econômica contemporânea – os investimentos realizados por grandes firmas – a partir de um estudo de caso empírico que toma como hipótese a necessidade de relações sociais específicas para a viabilização do investimento estrangeiro direto produtivo de tipo locacional realizado pela Nissan, corporação transnacional do setor automotivo que inaugura sua primeira fábrica de carros e motores brasileira no município de Resende (RJ) em 2014. Teoricamente, se ampara nos aportes da Nova Sociologia Econômica, em especial a partir da obra da socióloga da economia Nina Bandelj, investigando o papel de redes sociais, alianças políticas, instituições e relações culturais na construção de fenômenos tidos tipicamente como econômicos. Metodologicamente, se optou pelo estudo de caso típico na sua modalidade qualitativa e instrumental. Foi realizada uma ampla pesquisa com fontes secundárias, assim como entrevistas com representantes dos principais agentes envolvidos no caso. Embora o imperativo econômico racionalizador seja chave para entender a questão posta, os resultados preliminares apoiam as previsões teóricas da Sociologia Econômica sobre decisões de investimento econômico, não sendo possível explicar o caso somente a partir da firma em questão.

**Palavras-chave:** decisão de investimento; condicionantes sociais; corporações transnacionais.

### **Introdução**

As ciências humanas compartilham uma imensa gama de temas em comum, não sendo rara a eclosão de disputas acerca da capacidade explicativa das esferas

---

<sup>1</sup> Trabalho apresentado no GT 04 – Sociologia econômica: construção social dos mercados do III Seminário Nacional de Sociologia da Universidade Federal do Sergipe (UFS), realizado de forma remota de 08 a 16 de outubro de 2020.

<sup>2</sup> Mestrando do Programa de Pós-Graduação em Sociologia e Antropologia (PPGSA) do Instituto de Filosofia e Ciências Sociais (IFCS) da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Pesquisador no núcleo Desenvolvimento, Trabalho e Ambiente (DTA) associado ao mesmo instituto. Este texto foi possível graças ao financiamento desta pesquisa de mestrado “Condicionantes sócio-políticos da decisão econômica: um estudo de caso da Nissan em Resende (RJ)”, viabilizada pelo CNPq, assim como pelos professores, amigos, colegas e familiares que ensinaram, orientaram, comentaram e criticaram versões anteriores do estudo aqui apresentado, em particular a orientação do professor Doutor Rodrigo Salles Pereira dos Santos (PPGSA-IFCS-UFRJ). Email para contato: lucaswalmrath@ufrj.br



de conhecimento. Uma das principais e mais duradouras tensões – remontando aos trabalhos dos principais clássicos da Sociologia – é encontrada na inter-relação entre economia e sociedade. Não há dúvidas de que o estudo dos fenômenos e relações econômicas é central para a compreensão da maioria das suas contrapartes sociais, sendo a recíproca igualmente verdadeira. Apesar da institucionalização de uma disciplina aparentemente exclusiva para o estudo da economia (a Ciência Econômica), as ciências humanas e sociais se constituíram em diversas cadeiras acadêmicas que historicamente também se dedicaram a compreender as variadas facetas do que se convencionou chamar de economia<sup>3</sup>, tema maior que compreende a discussão presente neste trabalho.

Assumindo esta temática interdisciplinar, um dos muitos objetos possíveis de investigação diz respeito às decisões de investimento. Decisões econômicas de investimento são interessantes especialmente por três motivos. Em primeiro lugar, evidentemente, pelo fato de que os investimentos são um dos aspectos fundamentais para entender o ciclo econômico capitalista. Segundo, porque os investimentos e suas decisões subjacentes têm se constituído como uma questão praticamente restrita aos economistas. Finalmente, e em parte decorrente do último ponto, porque fenômenos que envolvem questões micro e macroeconômica – como é o caso dos investimentos – são pouco estudados por sociólogos (BANDELJ, 2002).

Considerando este objeto e os pontos levantados, em especial o segundo destes, um problema emerge a partir do momento que as decisões de investimento não só são *pensadas* principalmente a partir dos agentes econômicos como também *explicadas* em função de determinantes econômicos, tais como taxas de lucros, expectativas de crescimento econômico, riscos de investimentos, tempo de retorno do capital e otimização da alocação dos recursos disponíveis, dentre alguns exemplos.

Portanto, considerando esta problemática e partindo da discussão teórica da Nova Sociologia Econômica (NSE), a pergunta que orienta este trabalho se coloca da seguinte forma: dado que a economia pode e deve ser estudada para além das teorias oriundas da Ciência Econômica, *quais os condicionantes sociais e políticos da decisão de investimento econômico* de tipo locacional? Em outras palavras, o que

---

<sup>3</sup> A concepção de economia aqui adotada, de teor substantivo, tem clara inspiração polanyiana.



há para além das conhecidas e recorrentes explicações estritamente econômicas (aqui economicistas) oferecidas pela Ciência Econômica acerca das escolhas empresariais relacionadas à racionalidade que informa o tipo, o *timing* e a localização de seus investimentos produtivos?

Frente a esta temática, problematização e pergunta, é possível construir hipóteses no mínimo complementares às oriundas da Ciência Econômica na explicação da decisão de investimento. Se – e conforme a noção central da NSE – a *economia está sempre enraizada socialmente*, uma ampla gama de agentes deve ser entendida como condicionando seus fenômenos mais variados, dentre os quais a decisão de investimento de tipo locacional. Nesses termos, estas são construídas social (GRANOVETTER, 2007 [1985]) e politicamente (FLIGSTEIN, 1996), sendo, em grande medida, dependentes de estruturas de relações sociais mais amplas, condicionando sua definição na origem e sua implementação no destino. Consequentemente, a decisão de investimento articula diferentes escalas de análise socioeconômica.

De outra maneira, decisões econômicas, como as de investimento locacional, são ações imersas socialmente. Assim sendo, seus condicionantes econômicos e geográficos (importantes para o caso que aqui discutido) são *necessários*, mas *insuficientes* para que se concretizem os investimentos. Portanto, porque *investimentos de tipo locacional não acontecem em um vácuo social*, são sempre relacionais. Disto se segue que não se pode entendê-los somente a partir do ponto de vista econômico do investidor ou da localidade receptora. E, porque são sociais, são viabilizados por relações sociais e políticas concretas, estabelecidas por agentes (coletivos ou individuais) sociais e políticos situados institucionalmente, e que se mostrem relevantes na compreensão de cada caso (BANDELJ, 2002, 2003, 2009).

Reivindicando o espaço das demais ciências humanas no estudo da economia, uma postura crítica em relação a Ciência Econômica é tanto necessária quanto justificada, dada a deficiente teorização e incorporação da dimensão social por parte dos economistas, e a não rara replicação de argumentos e pressupostos economicistas também por parte considerável dos sociólogos. Buscando contribuir para o debate desta temática, este estudo discutirá o caso da decisão de investimento estrangeiro direto (IED) de tipo locacional empreendida pela Nissan, corporação transnacional do setor automobilístico que integra a Aliança Renault-



Nissan-Mitsubishi. Desta decisão de investimento, anunciada em outubro de 2011, resultou a primeira fábrica exclusivamente da empresa no país, inaugurada em 2014 no município de Resende, situado na região geográfica intermediária de Volta Redonda-Barra Mansa do estado do Rio de Janeiro.

Metodologicamente, esta pesquisa se inscreve na tradição qualitativa (MINAYO, 2002) e se caracteriza como um estudo de caso único em profundidade (GERRING, 2006), em sua variante típica (STAKE, 2005). Objetiva-se com este desenho realizar uma inferência descritiva do caso (GERRING, 2006, p. 213; KING; KEOHANE; VERBA, 1994). Quanto as fontes de dados, o estudo empregou técnicas mistas de coleta (ABBOTT, 2004) e foi realizado a partir de dados primários (entrevistas semiestruturadas) e secundários (entrevistas, documentos e estatísticas produzidos por terceiros). Foram analisados, até o momento, cerca de 380 itens, a maioria deles advinda da cobertura jornalística especializada, da imprensa oficial e de documentos e relatórios da firma estudada. Fruto de uma pesquisa em andamento profundamente afetada pelo contexto da pandemia de covid-19, o presente texto não reflete os resultados finais da mesma.

Para além desta introdução, o artigo se subdivide em mais três seções. A seção seguinte contextualiza a pesquisa em termos teóricos, situando-a em diálogo interdisciplinar com os estudos da Ciência Econômica e da Geografia Econômica. Esta seção também apresentará mais detalhadamente o aporte teórico da Sociologia Econômica dos IEDs proposto por Bandelj aqui adotado. Em seguida, se descreverá tanto o caso estudado quanto o contexto empírico no qual este se insere. Por fim, a seção de conclusão retoma as anteriores para problematizar o caso, juntando empiria e teoria a fim de explicá-lo a partir do referencial socioeconômico.

### **Decisões de investimento econômicas e a Sociologia Econômica dos IEDs**

Decisões de investimento são, naturalmente, objeto de estudo por parte de economistas<sup>4</sup> há muitas décadas. No debate sobre os determinantes do investimento realizado por firmas<sup>5</sup>, os economistas oferecem explicações que repousam muito mais nas circunstâncias em que o investimento ocorre, descrevendo (mas também

---

<sup>4</sup> Eu discuto em maiores detalhes como a literatura da Ciência Econômica, da Geografia Econômica e da Sociologia Econômica teorizam e estudam empiricamente as decisões de investimento em um texto específico (WALMRATH, 2020). Este texto inspira esta seção, aqui reduzida pela limitação de espaço.

<sup>5</sup> Evidentemente, o debate sobre a natureza da ação econômica e da racionalidade do investidor é muito mais amplo. O foco aqui recai no debate sobre as firmas.



*prescrevendo*) a ação econômica a ser tomada. Assim, em um primeiro momento, acabam por explicar *por quê* as decisões são tomadas, mas oferecem menos pistas sobre *como* e, não menos importante, *onde* o investimento será realizado. Autores como Keynes e Kalecki apontam a demanda efetiva e as condições financeiras da firma como os principais determinantes do investimento (FAZZARI; MOTT, 1986). Contemporaneamente, no entanto, o investimento é tido como um cálculo racional de maximização a partir da firma (BARRON; EWING; LYNCH, 2006, p. 18), que leva em consideração também as expectativas acerca do futuro da economia (ABEL; BERNANKE; CROUSHORE, 2008, p. 143).

Quando voltados para a explicação do tipo de investimento aqui considerado, os IEDs, a literatura da Ciência Econômica geralmente procede ora pela via neoclássica acima descrita, ora considerando alguns dos aspectos relativos a instituições e a esfera da política, quando da abordagem da Nova Economia Institucional (NEI) (DREYHAUPT, 2006). As teorias desenvolvidas no âmbito da geografia econômica, por sua vez, espacializam as decisões de investimento locais, mas geralmente repetem os pressupostos economicistas. Quanto aos sociólogos, a discussão esteve restrita, por boa parte do tempo, aos impactos positivos ou negativos sociais derivados de tais investimentos (e.g. FIREBAUGH, 1992). Surpreendentemente, a Sociologia Econômica, apesar de discutir a construção dos mercados e seu enraizamento social, pouco ou nada versou substancialmente sobre as decisões de investimento (WALMRATH, 2020).

O setor automotivo é particularmente interessante para uma discussão empírica das decisões de IEDs de tipo locacional, especialmente no que diz respeito a decisão das CTNs de instalar novas unidades fabris mundo afora. Com vasta experiência em estudos econométricos dos determinantes econômicos dos IEDs, economistas, economistas políticos e teóricos dos *business studies* geralmente apontam para um conjunto específico de variáveis a fim de explicar a decisão de investimento neste setor.

Para além do evidente retorno financeiro, as firmas do setor investem, segundo estes estudos, motivadas pela crescente competição quando da busca por novos mercados potenciais, voltando seus esforços na escolha das melhores locações em termos de infraestrutura, logística, qualificação e preço do trabalho, e, não menos importante, incentivos fiscais e demais benefícios a serem concedidos



pela esfera estatal. Alguns estudos apontam, também, para as barreiras de entrada institucionais que acarretariam o protecionismo imposto por Estados-nação no intuito de internalizar a produção em dado país. Os estudos sobre as decisões de investimento destas CTNs no Brasil seguem a mesma tônica, incluindo aqueles conduzidos por sociólogos<sup>6</sup>.

Embora a explicação economicista acima sumarizada genuinamente ajude a explicar as decisões de investimento no setor, há espaço para teorizar como tais decisões são feitas de maneira concreta, uma vez que imersas socialmente, mesmo que a Sociologia Econômica pouco tenha explorado a questão dos investimentos ou tomado o setor automotivo como objeto empírico de análise. Uma boa saída analítica, contudo, está contida na agenda de pesquisas realizadas pela socióloga Nina Bandelj. Ainda que não tenha fundado uma teoria à parte para explicar as decisões de investimento socioeconomicamente, esta autora conduziu uma série valiosos estudos qualitativos e quantitativos no intuito de explicar, a partir da NSE, quais seriam os determinantes sociais dos fluxos de IEDs, independentemente do setor de origem, direcionados aos países do leste-europeu após o fim do socialismo.

Mobilizando o referencial teórico das linhas de pesquisa desenvolvidas no âmbito da NSE, Bandelj (2002, 2009) operacionaliza em seus estudos o papel desempenhado por redes sociais, alianças políticas, instituições e da cultura na construção e direcionamento dos IEDs. Em sua visão socio-construtivista da economia, os IEDs estariam enraizados em cada um desses domínios de análise à sua maneira, sendo necessária uma abordagem relacional, i.e., levando em conta tanto o lado do investidor como dos demandantes deste tipo de investimento, diferentemente dos estudos economicistas, que priorizam a agência do investidor.

Mais especificamente, a autora hipotetiza que redes sociais entre empresas, mas também aquelas construídas por indivíduos, podem canalizar e facilitar os fluxos de investimento. De maneira análoga, as alianças políticas e as afinidades ideológicas entre países também atuariam facilitando a troca de informações e incentivando investimentos de um país para outro. Já as instituições, em especial as instituições estatais, regulam as relações econômicas entre os países e seus investidores, podendo facilitar ou dificultar a realização dos IEDs. Não menos

---

<sup>6</sup> Com exceção de alguns, vide Rodríguez-Pose e Arbix (2001), Dulci (2002), Lima (2005), Santos (2006) e Dulci (2015), além do artigo seminal de Ramalho (2005). Não por acaso estes estudos inspiram a proposta aqui defendida.





importante, afinidades culturais, especialmente se historicamente desenvolvidas entre investidores e receptores e seus respectivos países, podem influenciar positivamente os IEDs.

Uma segunda parte da argumentação da autora (cf BANDELJ, 2003; 2009) se volta para a dimensão qualitativa da legitimação dos IEDs em dada sociedade, especialmente a partir da formação da burocracia e da atuação estatal. Desafiando uma vez mais a literatura da Ciência Econômica, Bandelj mostra que a adoção de políticas pró IEDs não é automática e incontroversa, como se fosse sempre a melhor opção em termos de eficiência do ponto de vista econômico dos Estados-nação e suas unidades governamentais subnacionais. Para facilitar a atração deste tipo de investimento se faz necessário, portanto, que haja tanto instituições formais quanto informais, bem como uma formação ideológica que sustente e priorize os esforços dos agentes extra-firma na construção da atratividade de uma dada localidade. Tomadas em conjunto, estas explicações constituem um potente recurso analítico do caso a ser apresentado a seguir.

### **A decisão de investimento econômico da Nissan do Brasil por Resende (RJ)**

O primeiro passo para analisar socioeconomicamente o caso estudado é recuperar brevemente o contexto no qual este se deu. Conforme a posição teórica aqui adotada, não só o contexto interno a empresa merece destaque: o contexto do setor econômico a qual esta pertence, bem como o contexto da economia, do mercado de automóveis e da política (nacional e subnacional) se tornam vitais para a explicação desta decisão.

A começar pelo setor estudado, cabe lembrar que a indústria automotiva gozava, à época da decisão investigada, de mais de um século de história. Este fato é importante para salientar que as empresas deste setor, desde o começo de suas atividades, se veem levadas a decidir quando, quanto e onde investir a fim de servir (e também criar) o crescente mercado consumidor global (STURGEON; FLORIDA, 2000, cap. 5). No contexto imediato ao caso, o setor automotivo mundial já havia expandido suas operações para todo o mundo, ainda que atuando de maneira distinta em cada continente e sub-regiões. Mais especificamente, os países centrais, muitos dos quais os países de origem das maiores empresas do ramo,



apresentavam uma estagnação tanto na produção quanto no consumo de veículos<sup>7</sup>, sendo este um dos determinantes econômicos para os IEDs nos mercados emergentes (dentre os quais o Brasil), os quais, por sua vez, apresentavam as maiores taxas de crescimento econômico e subsequente demanda por veículos.

Já no Brasil, um mercado automotivo historicamente protegido para a produção local, apesar dos acordos comerciais para com países produtores de veículos no Mercosul, bem como o México (país importante para este caso), testemunhava-se uma demanda crescente por veículos dos mais variados tipos (ANFAVEA, 2015). O aquecimento da produção e importação de veículos, resultado do crescimento da economia, fora ainda estimulado pela redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) no contexto da crise de 2008-9, que efetivamente não abalara o desempenho do setor nacional. Em meio aos anúncios de uma nova rodada de investimentos para expansão e inauguração de novas fábricas (e que se direcionavam para além do tradicional destino das primeiras montadoras instaladas no Brasil na região do ABC Paulista), a virada para a década de 2010 é marcada pela revisão e aumento do IPI (LAGUNA, 2012b), bem como pela promulgação em 2012 do INOVAR-AUTO<sup>8</sup> e do acordo bilateral com o México (LAGUNA, 2012a), uma nova política industrial voltada para internalizar os IEDs automotivos e, conseqüentemente, a produção, emprego e renda em solo brasileiro, além de demais regulações específicas.

Quanto a Nissan, é preciso ter em mente que se trata de uma das mais antigas e principais fabricantes de automóveis japonesa, juntamente a Honda e a Toyota. Historicamente voltada para o imenso mercado asiático, a firma também tinha em seu currículo décadas de experiência na instalação de sua produção mundo afora, apesar da predileção japonesa pela exportação de seus veículos nacionais (STURGEON; FLORIDA, 2000, p. 35–36). Após atingir suas melhores marcas mundialmente nos anos 1980, a CTN tem seus planos nos anos 2000 e 2010 profundamente influenciados pela reestruturação sofrida nos anos 1990, quando quase veio a falência. O choque de gestão associado a Aliança com a montadora francesa Renault revitalizara a Nissan (CHANARON, 2006), que entrava no século XXI em pleno crescimento mundial, especialmente fora de seu forte

---

<sup>7</sup> Os dados aqui referidos se encontram em planilhas dispostas no site da *Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles* (OICA): <http://www.oica.net/production-statistics/>

<sup>8</sup> Para um maior detalhamento acerca desta política, ver, por exemplo, Sturgeon, Barnes e Chagas (2017).





mercado doméstico.

Buscando manter sua presença nos EUA e no México, país onde é uma das principais montadoras desde os anos 1960<sup>9</sup>, a Nissan se voltava cada vez mais para a América do Sul. No Brasil, a tímida presença inicial, via importadores não oficiais, ganhou escala com a fabricação de veículos utilitários em uma linha de montagem dividida com a Renault na fábrica desta em São José dos Pinhais (PR) a partir de 2002. No entanto, foram os carros importados de sua planta mexicana, no contexto da redução do IPI de meados da década de 2000, que fizeram a montadora deslanchar no mercado nacional, ainda que em uma posição minoritária diante das empresas dominantes do setor brasileiro (ANFAVEA, 2015).

Por fim, e de forma alguma menos importante, o contexto sociopolítico local se caracterizava muito favoravelmente para a atração de IEDs automotivos. Do governo federal ao municipal de Resende, passando pelo governo estadual do Rio de Janeiro, agências e instituições reguladoras, associações empresariais, sindicatos patronais e laborais, assim como a percepção popular do ponto de vista do consumo, é possível dizer que os IEDs realizados pela indústria automotiva eram legitimados formal e informalmente (BANDELJ, 2009).

Além do mais, este contexto era marcado pela atração de investimentos diversos e a realização dos megaeventos, que ajudaram a colocar o estado do Rio de Janeiro, por exemplo, dentre os principais destinos de investimento no na América do Sul perante investidores internacionais do mais alto calibre (MCREYNOLDS, 2014). O município de Resende, em particular, apresentava elevados índices de desenvolvimento socioeconômico<sup>10</sup> e contava com uma experiência amplamente descrita (LIMA, 2005; SANTOS, 2006) na atração destas empresas desde 1996, quando da instalação da Volkswagen Ônibus e Caminhões, seguida em 2001 pela implantação da fábrica de carros de passeio do Grupo PSA Peugeot Citröen em Porto Real, município vizinho e ex-distrito de Resende.

Feito este breve mas necessário contexto, o caso estudado, a decisão de investimento da Nissan, começa a se delinear anos antes do anúncio oficial por parte da empresa. Carlos Ghosn, o então CEO de origem brasileira da empresa,

---

<sup>9</sup> As estatísticas de produção da Nissan também se encontram no site da OICA. Já o histórico da empresa pode ser acessado no próprio site da companhia: <https://www.nissan-global.com/EN/COMPANY/PROFILE/HERITAGE/HISTORY/>

<sup>10</sup> O município apresenta bons indicadores de emprego, renda e educação segundo o Índice FIRJAN de Desenvolvimento Municipal (IFDM), o qual pode ser acessado em: <https://www.firjan.com.br/ifdm/downloads/>



apontava ainda em 2005 que os mercados emergentes, Brasil incluso, seriam o futuro da indústria (OLMOS, 2005). No entanto, é apenas em 2008 que aparece a primeira (e discreta) menção pública sobre o futuro investimento da firma, no plano Nissan GT 2012: a empresa mirava saltar das 15 mil unidades vendidas em 2007 para mais de 100 mil em 2012 (GHOSN, 2008). A confirmação dos planos da empresa para o Brasil viria no ano seguinte (REDAÇÃO EXAME, 2010).

A decisão de investir no Brasil, em um primeiro momento, pode parecer óbvia. Em se tratando do maior mercado doméstico e, a época, a maior e mais dinâmica economia sul-americana, a vinda de uma montadora do porte da Nissan não configurava exatamente uma surpresa, muito embora a empresa se mantivesse competitiva participando do mercado somente com seus carros importados do México. Menos óbvia, porém, era a decisão que informaria a localização da nova unidade fabril dentro de um país de dimensões continentais, ainda mais quando se leva em conta a crescente mobilidade e capacidade de adaptação da indústria automotiva, que há muito migrara do estado de São Paulo rumo a outras unidades federativas. Estava em aberto, a princípio, a futura localização do investimento.

Os anos de 2010 e 2011 foram centrais para a decisão. No final de 2010, enquanto a administração brasileira recebia o aval da matriz japonesa da Nissan para os planos de investimento (restando decidir se estes envolveriam a expansão da capacidade produtiva da planta paranaense da Renault ou a construção de uma fábrica inteiramente nova para a Nissan) (AGÊNCIA ESTADO, 2011), se noticiava que Ghosn jantara com Eike Batista, um dos homens mais ricos do mundo no período e em pleno processo de expansão de suas empresas. Eike havia anunciado seus planos de fabricar carros elétricos no Brasil (BONIN, 2010), e o jantar com Ghosn parecia oportuno: a empresa crescia no país e havia lançado recentemente seu primeiro veículo totalmente elétrico.

As negociações com Batista voltaram a ocupar o noticiário no início de 2011, e envolviam almoços que também contavam com a presença do então governador do Estado do Rio de Janeiro, Sérgio Cabral (GÓES; SAAVEDRA; OLMOS, 2011). A cobertura jornalística indicava que Eike buscava trazer a empresa para o complexo do Porto do Açu, megaempreendimento em construção localizado no norte do estado do Rio de Janeiro, no município de São João da Barra; o governo do Estado, por sua vez, aproveitava para sinalizar a oferta de incentivos fiscais nos mesmos



termos daqueles oferecidos a Peugeot Citröen em 2001. O entusiasmo de Eike era contido pela cautela japonesa da Nissan, mesmo com os esforços do governo estadual em priorizar, inicialmente, os incentivos para os carros elétricos (BONIN, 2011). Fato é que as tratativas se alongaram por meses além da expectativa inicial.

Neste meio tempo, a empresa continuou a estudar demais localidades para sua futura fábrica. Durante todo ano de 2011 o Rio de Janeiro fora praticamente o único estado a ser ventilado na disputa pela empresa. Outros estados concorrentes (SP, PR) só vieram a ser mencionados na iminência do anúncio oficial (KUTNEY, 2011). No mês de agosto de 2011, no entanto, a imprensa oficial do município de Resende passara a noticiar as visitas dos executivos da empresa para conhecer terrenos na cidade (PREFEITURA DE RESENDE, 2011). Ficava claro que Eike não convencera a empresa com seus planos, e que as ofertas de Paraná e São Paulo não igualavam aquelas do Rio de Janeiro.

Em outubro de 2011 se encerravam as negociações e era anunciado oficialmente o investimento da empresa na cidade de Resende em uma cerimônia realizada no Palácio do Planalto, após conversas pessoais de Ghosn com a ex-presidenta Dilma Rousseff. A Aliança Renault-Nissan investia em uma ofensiva brasileira. A fábrica custaria R\$ 2,6 bilhões e teria capacidade anual de produção de 200 mil veículos (SANTOS, 2011), sendo direcionada para a fabricação dos carros *flex-fuel* (e não elétricos) anteriormente importados do México que vinham obtendo bons resultados nas vendas nacionais. Nas palavras de Ghosn, o investimento era enquadrado de maneira economicista: a escolha era por um país no qual valia a pena investir, de acordo com o número de veículos por pessoa e as projeções da economia a longo prazo.

## **Conclusão**

A decisão de investimento da Nissan no Brasil e em Resende encontra respaldo do ponto de vista econômico. No entanto, por trás desta motivação, uma série de agentes e instituições extra-firma se mostraram atuantes e, mais que isso, *decisivos* para o resultado final descrito. Estes impactaram, pelo menos, o tipo, o *timing* e a local do investimento. Uma leitura socioeconômica do caso, muitíssimo resumido acima, ajuda a ressaltar esta afirmativa.

Como visto, a Nissan inicia suas conversas com Batista a partir de seu veículo



elétrico. Apesar dos esforços sinalizados, uma conjunção de fatores levou a empresa ofertar produtos de acordo com o mercado brasileiro, em termos de demanda, mas também de regulação: os veículos elétricos não estavam contemplados sob o mesmo pacote de incentivos estatais voltados para fábricas voltadas a veículos de combustão interna. O tipo de investimento também foi profundamente influenciado pela expectativa futura de crescimento deste mercado e da economia do Brasil, em detrimento da expansão da capacidade produtiva da linha de montagem no Paraná. Desnecessário dizer como a expectativa sobre o estado atual e futuro da economia é uma construção social contínua e compartilhada (BECKERT, 2013). Esta percepção influenciou, em conjunto com demais fatores, diretamente o *timing* do investimento: apesar de gestar sua decisão desde 2008, a empresa optara por localizar sua produção após anúncio do aumento do IPI em setembro de 2011 (OLMOS, 2011), aproveitando para se adequar de imediato as novas regras que vieram a regular o setor de maneira mais protecionista (ALERIGI JR., 2012).

No que diz respeito a localização, a empresa poderia ter optado por se instalar próximo a parceira Renault, na fábrica a qual partilhava produção desde 2002, ou mesmo no interior de São Paulo, região socioeconomicamente mais desenvolvida que o interior do Rio de Janeiro. Quanto ao município de escolha, se em um primeiro Resende momento poderia parecer a candidata óbvia para receber o investimento *no Rio de Janeiro*, na verdade esta foi, pelo menos, a terceira cidade a ser considerada no Estado, depois de São João da Barra (Porto do Açu) e, possivelmente, Volta Redonda. Após uma recepção aquém do esperado por parte das demais cidades, o contato com Resende via Companhia de Desenvolvimento Industrial do Estado do Rio de Janeiro (CODIN), que começara ainda em 2010<sup>11</sup>, foi aprofundado, tendo a prefeitura solicitado reuniões com o órgão estadual no primeiro semestre de 2011 (PREFEITURA DE RESENDE, 2011). Mesmo em Resende a localização da futura fábrica foi influenciada diretamente pelas negociações com agentes locais e estaduais: o terreno onde se encontra a fábrica não fora a primeira escolha da empresa (PREFEITURA DE RESENDE, 2012). Não menos importante, a atuação do governo estadual (CODIN) e municipal na concessão de incentivos,

---

<sup>11</sup> Informações relatadas em entrevistas sob condição de anonimato realizadas pelo grupo de pesquisa DTA com funcionários de alto escalão da prefeitura de Resende.



infraestrutura e terreno<sup>12</sup> tornava a localidade ideal para além do já atraente ponto de vista logístico e da mão-de-obra local, muito embora anos após o anúncio oficial tenha se revelado que a escolha por Resende fora alvo de ceticismo e críticas por fontes internas da Nissan, que apontavam a distância dos principais portos e as implicações nos custos de escoamento da empresa (THE ASAHI SHIMBUN, 2018).

Conectando a discussão com a abordagem teórica, é possível elaborar *como* se deu este processo, tipicamente relacional: por meio de redes, alianças políticas, instituições e relações culturais. O papel das redes sociais é notório<sup>13</sup>, seja pelos laços criados entre Eike Batista e Carlos Ghosn, que permitiram que este fosse apresentado ao governador do Rio de Janeiro, Sérgio Cabral (CURCIO, 2011); seja pelo relacionamento mal desenvolvido entre o CEO e o ex-governador do Paraná, Roberto Requião, nos anos anteriores a decisão de investimento (PITTHAN, 2011). Não menos importante é enfatizar a rede sociopolítica de Resende, hábil e com experiência na atração de IEDs desta indústria.

O IED da Nissan também foi atravessado, regulado e viabilizado por relações desenvolvidas na esfera da política e das instituições. O acordo comercial automotivo entre Brasil e México, por exemplo, favoreceu montadoras<sup>14</sup> que tinham fábricas neste país na importação sem custos adicionais seus veículos quando da transição para o INOVAR-AUTO, ao passo que empresas chinesas e coreanas sofreram para manter suas importações advindas de sua produção nacional (LAGUNA, 2012b), o que revela também a interralação entre a política e a dimensão cultural. As alianças políticas entre governadores e prefeitos também foram indispensáveis para facilitar a transação envolvida. Para além dos acordos bilaterais, demais instituições formais condicionaram a decisão ao regularem e incentivarem o investimento. É o caso do IPI, do INOVAR-AUTO e, no âmbito municipal, o RESEINDUSTRIA.

Menos evidente no caso, mas digna de nota, o enraizamento cultural do IED da Nissan pôde ser observado na forma como a empresa busca se inserir e competir no mercado brasileiro: frequentemente a empresa buscava se situar como uma empresa *japonesa*, disposta a competir com suas tradicionais rivais conterrâneas,

<sup>12</sup> O terreno da atual fábrica fazia parte de uma fazenda privada, sendo doado por um dos principais empresários da região, envolvido anteriormente na atração da Volkswagen e do Grupo PSA para a região.

<sup>13</sup> A reportagem do jornal japonês Asahi Shimbun (2018) também apontava as suspeitas relatadas por fontes internas da Nissan de que laços pessoais estivessem por trás das decisões tomadas por Ghosn na Índia.

<sup>14</sup> Embora a Nissan tenha alegasse não haver alternativas para o fim do acordo bilateral (SERODIO, 2012).



assim como as demais empresas asiáticas (CRUZEIRO DO SUL, 2011). Ademais, as relações históricas – comerciais e de imigração – desenvolvidas entre Brasil e Japão, ainda que aparentemente não tenham sido decisivas para o caso estudado, aparecem por vezes quando se analisa a atuação do Wise Men Group, “grupo de notáveis” empresários vinculado a Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (FIRJAN) responsável por aproximar e manter laços de amizade e oportunidades econômicas, incluindo aquelas relativas a indústria automotiva, entre brasileiros e japoneses (CENTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS, 2014).

O destaque conferido as redes, alianças políticas, instituições e relações culturais ilumina os condicionantes, os meios pelos quais os IEDs estão enraizados socialmente. Tão importante quanto, é destacar *como* estes são legitimados formal e substantiva (informal) (BANDELJ, 2009). Ao retratar o caso é possível ver como os diversos agentes e instituições, ao fim e ao cabo, expressaram significativa disposição e um alinhamento pró-IEDs, geralmente justificado em termos de desenvolvimento social e geração de emprego e renda. Não por acaso, a abertura e a proatividade testemunhada, especialmente a nível estadual e municipal, foram apreciadas pela empresa, que tinha, em seu leque de opções, outras localidades tão competitivas quanto a combinação Resende/RJ.

Por fim, cabe acrescentar que o título deste trabalho não passa de uma provocação: o lucro de modo algum deixa de ser um objetivo em uma decisão de investimento empresarial; não se trata de lucro *ou* sociedade, dado que não há contradição alguma entre os termos. O que este trabalho buscou demonstrar é tão somente que, mesmo em um caso típico, em se tratando de uma operação rotineira da firma e do setor, na qual se espera um comportamento racionalizado e maximizador, sempre há conformação da sociedade no resultado final, não sendo possível reduzir a decisão de investimento ao comportamento esperado de uma firma.

Retomo e reforço o estranhamento buscado na construção do problema: uma abordagem desatenta nem consideraria a questão deste trabalho um problema *de facto*; assumiria que se trata apenas de um caso comum de uma empresa que decide investir para expandir suas operações e melhorar seus balanços financeiros. Uma análise deste tipo poderia tomar como autoevidente a explicação economicista da empresa sobre o caso, ou mesmo se limitar ao contexto aqui apresentado como a





principal fonte de explicações; embora essas explicações sejam verdadeiras no sentido de serem *necessárias*, uma visão mais atenta, como a proposta nesse artigo, mostra que mesmo uma CTN que objetiva expandir seus negócios na busca por retorno financeiro sempre está enraizada, e portanto, condicionada socialmente.

## REFERÊNCIAS

ABBOTT, A. **Methods of Discovery**: Heuristics for the Social Sciences. 1a ed. Nova Iorque: W. W. Norton & Company, 2004. (Contemporary Societies).

ABEL, A. B.; BERNANKE, B.; CROUSHORE, D. **Macroeconomics**. 6a ed. Boston: Pearson, 2008. (Addison-Wesley).

AGÊNCIA ESTADO. Nissan negocia com Eike nova fábrica no Brasil. Disponível em: <<http://epocanegocios.globo.com/Revista/Common/0,EMI204168-16357,00-NISSAN+NEGOCIA+COM+EIKE+NOVA+FABRICA+NO+BRASIL.html>>. Acesso em: 21 out. 2020.

ALERIGI JR., A. Nissan é 1a montadora habilitada no novo regime automotivo. Disponível em: <<https://extra.globo.com/noticias/economia/nissan-1a-montadora-habilitada-no-novo-regime-automotivo-6458634.html>>. Acesso em: 22 out. 2020.

ANFAVEA. **Anuário da Indústria Automobilística Brasileira Brazilian Automotive Industry Yearbook 2015**. São Paulo: Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores - ANFAVEA, 2015. Disponível em: <<http://www.virapagina.com.br/anfavea-2017--ponto---letra.html>>. Acesso em: 20 out. 2020.

BANDELJ, N. Embedded Economies: Social Relations as Determinants of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. **Social Forces**, v. 81, n. 2, p. 411–444, 1 dez. 2002. Disponível em: <<https://academic.oup.com/sf/article/81/2/411/2234451>>. Acesso em: 21 jun. 2019.

BANDELJ, N. Particularizing the Global: Reception of Foreign Direct Investment in Slovenia. **Current Sociology**, v. 51, n. 3–4, p. 375–392, 1 maio 2003. Disponível em: <<https://doi.org/10.1177/0011392103051003012>>. Acesso em: 18 ago. 2019.

BANDELJ, N. The Global Economy as Instituted Process: The Case of Central and Eastern Europe. **American Sociological Review**, v. 74, n. 1, p. 128–149, 1 fev. 2009. Disponível em: <<https://doi.org/10.1177/000312240907400107>>. Acesso em: 4 nov. 2019.

BARRON, J. M.; EWING, B.T.; LYNCH, G.J. **Understanding Macroeconomic Theory**. 1a ed. Nova Iorque; Londres: Routledge, 2006.

BECKERT, J. Imagined futures: fictional expectations in the economy. **Theory and Society**, v. 42, n. 3, p. 219–240, 1 maio 2013. Disponível em: <<https://doi.org/10.1007/s11186-013-9191-2>>. Acesso em: 21 jun. 2019.

BONIN, R. Eike e Ghosn. Radar - Veja. [S.l: s.n.]. Disponível em: <<https://veja.abril.com.br/blog/radar/eike-e-ghosn/>>. Acesso em: 20 out. 2020. , 17 out. 2010.

BONIN, R. Incentivos para a Nissan. Radar - Veja. [S.l: s.n.]. Disponível em:



<<https://veja.abril.com.br/blog/radar/incentivos-para-a-nissan-2/>>. Acesso em: 21 out. 2020. 21 mar. 2011.

CENTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS. Informe CIN nº 120. [S.l.]: Sistema FIRJAN. Disponível em: <<https://www.firjan.com.br/lumis/portal/file/fileDownload.jsp?fileId=2C908A8A4EE0E64C014EE19F5E0D4CAE>>. Acesso em: 22 out. 2020. Mar. 2014.

CHANARON, JJ. Globalization: How strategic alliances bring production and market advantages. The case of Renault/Nissan. In: TII Annual Conference (The European Association for the Transfer of Technologies, Innovation and Industrial Information, abr. 2006, [S.l.: s.n.], abr. 2006. Disponível em: <<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00137383>>. Acesso em: 7 fev. 2020.

CRUZEIRO DO SUL. Nissan confirma fábrica em Resende. Disponível em: <<https://www2.jornalcruzeiro.com.br/materia/335810/nissan-confirma-fabrica-em-resende>>. Acesso em: 22 out. 2020.

CURCIO, M. Nova Nissan teve mãozinha do empresário Eike Batista. Disponível em: <<https://www.automotivebusiness.com.br/noticia/11887/nova-nissan-teve-maozinha-do-empresario-eike-batista>>. Acesso em: 21 out. 2020.

DREYHAUPT, S. **Locational Tournaments in the Context of the EU Competitive Environment**: A New Institutional Economics Approach to Foreign Direct Investment Policy Competition between Governments in Europe. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag, 2006.

DULCI, J. A. **Desenvolvimento regional e mercado de trabalho em perspectiva comparada**: Vale do Paraíba Fluminense e Camaçari (BA). 2015. 335 f. Tese de Doutorado – IESP UERJ, Rio de Janeiro, 2015. Disponível em: <[https://sucupira.capes.gov.br/sucupira/public/consultas/coleta/trabalhoConclusao/viewTrabalhoConclusao.jsf?popup=true&id\\_trabalho=2731847](https://sucupira.capes.gov.br/sucupira/public/consultas/coleta/trabalhoConclusao/viewTrabalhoConclusao.jsf?popup=true&id_trabalho=2731847)>. Acesso em: 19 out. 2019.

DULCI, O. A. Guerra fiscal, desenvolvimento desigual e relações federativas no Brasil. **Revista de Sociologia e Política**, n. 18, p. 95–107, jun. 2002. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0104-44782002000100007&lng=pt&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-44782002000100007&lng=pt&tlng=pt)>. Acesso em: 20 jul. 2018.

FAZZARI, S. M.; MOTT, T. L. The Investment Theories of Kalecki and Keynes: An Empirical Study of Firm Data, 1970–1982. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 9, n. 2, p. 171–187, 1 dez. 1986. Disponível em: <<https://doi.org/10.1080/01603477.1986.11489611>>. Acesso em: 8 jul. 2019.

FIREBAUGH, G. Growth Effects of Foreign and Domestic Investment. **American Journal of Sociology**, v. 98, n. 1, p. 105–130, 1 jul. 1992. Disponível em: <<https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/229970>>. Acesso em: 19 jun. 2020.

FLIGSTEIN, N. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. **American Sociological Review**, v. 61, n. 4, p. 656–673, 1996. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/2096398>>. Acesso em: 16 mai. 2020.

GERRING, J. **Case Study Research**: Principles and Practices. 1a ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.



GHOSN, C. New mid-term plan & Fiscal year 2007 financial results. [S.l.: s.n.]. Disponível em: <[https://www.nissan-global.com/EN/DOCUMENT/PDF/FINANCIAL/PRESEN/2008/presentation-080513-mono\\_e.pdf](https://www.nissan-global.com/EN/DOCUMENT/PDF/FINANCIAL/PRESEN/2008/presentation-080513-mono_e.pdf)>. 13 mai. 2008.

GÓES, F.; SAAVEDRA, V.; OLMOS, M. Rio vai oferecer incentivos para atrair Nissan. Blog Flavio Cunha. [S.l.: s.n.]. Disponível em: <<https://flavioscunha.blogspot.com/2011/01/grupo-nissan-aguarda-incentivos-fiscais.html>>. Acesso em: 21 out. 2020. 27 jan. 2011.

GRANOVETTER, M. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. **RAE - eletrônica**, v. 6, n. 1, p. 41, 2007 [1985]. Disponível em: <<https://rae.fgv.br/rae-eletronica/vol6-num1-2007/acao-economica-estrutura-social-problema-imersao>>.

KING, G.; KEOHANE, R. O.; VERBA, S. **Designing Social Inquiry**: Scientific Inference in Qualitative Research. Princeton, N.J: Princeton University Press, 1994.

KUTNEY, P. Rio aumenta incentivo para ficar com a Nissan. Disponível em: <<https://www.automotivebusiness.com.br/noticia/11795/Rio%20aumenta%20incentivo%20para%20ficar%20com%20a%20Nissan>>. Acesso em: 21 out. 2020.

LAGUNA, E. Fim do acordo afetaria as montadoras tradicionais e também as novas. Valor Econômico, São Paulo, 2 fev. 2012a. Brasil. Disponível em: <<https://valor.globo.com/brasil/noticia/2012/02/02/fim-do-acordo-afetaria-as-montadoras-tradicionais-e-tambem-as-novas.ghtml>>. Acesso em: 20 out. 2020.

LAGUNA, E. Importado perde fôlego com novo IPI. Valor Econômico, São Paulo, 18 maio 2012b. EmpresasDisponível em: <<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2012/05/18/importado-perde-folego-com-novo-ipi.ghtml>>. Acesso em: 20 out. 2020.

LIMA, R. J. C.. **Açúcar, Coca-Cola e automóveis**: ação político-empresarial na construção de um “município modelo” em Porto Real (RJ). 2005. 170 f. Dissertação de Mestrado – PPGSA UFRJ, Rio de Janeiro, 2005.

MCREYNOLDS, C. South American States of the Future 2014/15. Regions - South American States of the future. [S.l.]: FDI Intelligence, abr. 2014. Disponível em: <<https://www.fdiintelligence.com/content/download/54156/1404433/file/South%20American%20States%20of%20the%20Future%202014-15.pdf>>. Acesso em: 20 out. 2020.

MINAYO, M. C. S. Ciência, técnica e arte: o desafio da pesquisa social. In: MINAYO, MARIA CECÍLIA DE SOUZA (Org.). **Pesquisa social**: teoria, método e criatividade. Coleção Temas Sociais. 21a ed. Petrópolis: Editora Vozes, 2002.

OLMOS, M. Alianças vão dar o tom no futuro, diz Ghosn. Valor Econômico, São Paulo, 19 jan. 2005. Empresas. Disponível em: <<https://www2.senado.leg.br/bdsf/handle/id/479509>>. Acesso em: 20 out. 2020.

OLMOS, M. Análise: Pendências em torno do IPI encurralam governo. Valor Econômico, São Paulo, 27 set. 2011. Empresas. Disponível em: <<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2011/09/27/analise-pendencias-em-torno-do-ipi-encurralam-governo-1.ghtml>>. Acesso em: 22 out. 2020.

PITTHAN, J. Renault investirá R\$ 1,5 bi no Paraná. Disponível em: <<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2011/10/06/renault-investira-r-15-bi-no>>.



parana.ghml>. Acesso em: 21 out. 2020.

PREFEITURA DE RESENDE. Prefeitura anuncia obras durante encontro com moradores do Jardim Primavera II. Institucional. Disponível em: <<http://www.resende.rj.gov.br/noticias/prefeitura-anuncia-obras-durante-encontro-com-moradores-do-jardim-primavera-ii>>. Acesso em: 21 out. 2020.

PREFEITURA DE RESENDE. Prefeitura apresenta área para executivos da Nissan. Institucional. Disponível em: <<http://www.resende.rj.gov.br/noticias/prefeitura-apresenta-rea-para-executivos-da-montadora-nissan>>. Acesso em: 21 out. 2020.

RAMALHO, J. R. Novas conjunturas industriais e participação local em estratégias de desenvolvimento. **Dados**, v. 48, n. 3, p. 491–523, set. 2005. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S0011-52582005000300002&lng=en&nrm=iso&tlng=pt](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0011-52582005000300002&lng=en&nrm=iso&tlng=pt)>. Acesso em: 23 jan. 2020.

REDAÇÃO EXAME. Nissan dobra produção no Brasil e recria linha de picape Frontier. Exame, 10 out. 2010. Negócios. Disponível em: <<https://exame.com/negocios/nissan-dobra-producao-no-brasil-e-recria-linha-de-picape-frontier-m0167913/>>. Acesso em: 20 out. 2020.

RODRÍGUEZ-POSE, A.; ARBIX, G. Strategies of Waste: Bidding Wars in the Brazilian Automobile Sector. **International Journal of Urban and Regional Research**, v. 25, n. 1, p. 134–154, 2001. Disponível em: <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1468-2427.00302>>. Acesso em: 17 ago. 2019.

SANTOS, C. Nissan investirá R\$ 2,6 bi na construção de nova fábrica em Resende. Valor Econômico. Disponível em: <<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2011/10/06/nissan-investira-r-26-bi-na-construcao-de-nova-fabrica-em-resende.ghml>>. Acesso em: 21 out. 2020.

SANTOS, R. S. P. dos. **A construção social da região**: desenvolvimento regional e mobilização sócio-política no Sul Fluminense. Rio de Janeiro, RJ. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2006.

SERODIO, G. Nissan não tem alternativa a possível fim de acordo Brasil-México. Valor Econômico, Rio de Janeiro, 8 fev. 2012. EmpresasDisponível em: <<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2012/02/08/nissan-nao-tem-alternativa-a-possivel-fim-de-acordo-brasil-mexico.ghml>>. Acesso em: 22 out. 2020.

STAKE, R. E. Qualitative case studies. In: DENZIN, N. K.; LINCOLN, Y. S. (Orgs.). **The SAGE Handbook of Qualitative Research**. 3a ed. Thousand Oaks, California: Sage Publications, Inc, 2005.

STURGEON, T.; CHAGAS, L. L.; BARNES, J. **Inovar Auto**: Evaluating Brazil's Automotive Industrial Policy to Meet the Challenges of Global Value Chains. Working Papers. Washington, DC: World Bank, nov. 2017. Disponível em: <<http://hdl.handle.net/10986/28947>>.

STURGEON, T.; FLORIDA, R. **Globalization and Jobs in the Automotive Industry**. Working Paper Series.Final Report, no MIT-IPC-00-012. [S.l.]: Carnegie Mellon University/Massachusetts Institute of Technology, nov. 2000. Disponível em: <[https://www.creativeclass.com/rfcgdb/articles/2000-The\\_World\\_That\\_Changed\\_The\\_Machine\\_Globalization\\_And\\_Jobs\\_In\\_The\\_Automotive\\_Industry.pdf](https://www.creativeclass.com/rfcgdb/articles/2000-The_World_That_Changed_The_Machine_Globalization_And_Jobs_In_The_Automotive_Industry.pdf)>.



THE ASAHI SHIMBUN. Ghosn allegedly rewarded friends in India, Brazil with contracts. Disponível em: <<https://steelguru.com/auto/nissan-former-chairman-allegedly-rewarded-friends-in-india-and-brazil-with-contracts/529245>>. Acesso em: 22 out. 2020.